

New!!

プティール春夏撮影レポート大公開!



「エアリーグロウ」をテーマに撮影

春夏らしいパステルやラメを中心とした軽やかさと艶やかさを表現したコレクション。ファッションアクセサリのように存在感を放つネイルが女性の気持ちを弾ませます。



Photography, Hair&Make up, Nail: Neolive

Putiel Academy

プティールアカデミー コース案内

プロフェッショナルとしての技術、知識を身につける

プティールの基礎が学べるベーシックコースから、さらにスキルアップを目指すアドバンスコースまでご用意しております。
受講をご希望の方はネイルセレクトまでお問合せください。

説明 & 体験会

[2時間]

Putielの特色をデモンストレーション付きで、わかりやすくお伝え致します。実際にご自身でお試しいただけますので、Putielの導入、受講を検討している方、ご興味のある方はお気軽にご参加下さい。

ベーシックコース

[3時間]... ¥10,000 (税抜)

受講資格: ジェルネイル経験者
プティールの基礎知識・基礎技術が学べるコース。

アドバンスコース

[3時間]... ¥10,000 (税抜)

受講資格: ベーシックコース修了者
プティールの特性を活かした、スキルアップを目指すコース。
★SILVER MEMBERSにご加入いただけます

エデュケーター対策コース

[1回]... ¥20,000 (税抜)

受講資格: ディプロマコース・アドバンスコース修了者
エデュケーターテストに向けた、模擬試験、対策トレーニングです。

エデュケーターテスト

[1回]... ¥15,000 (税抜)

受講資格: ベーシックコース・アドバンスコース修了者
エデュケーター認定のためのテスト。
★合格された方はGOLD MEMBERSにご加入いただけます

Members System Special Offer

プティール全商品をいつでもお得に **入会金・年会費不要**

※プティールパーツは対象外となります。

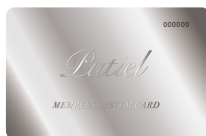
REGULAR MEMBERS



プティール スターターキットご購入者

プティール全商品10%OFF

SILVER MEMBERS



プティール アドバンスコース受講修了者

プティール全商品15%OFF
プティール販促物無料提供

GOLD MEMBERS



プティール エデュケーター

プティール全商品20%OFF
プティール販促物無料提供

プティールメンバーズシステム | 入会方法

ご入会をご希望される方は、専用の会員登録申込書に必要事項をご記入の上、FAX、ご郵送またはメールにてご返送ください。
※メールにてお申込みの際は、ご記入いただいた申込書のデータを添付頂くか、申込書の必要事項を直接本文にご記入ください。
putiel-m@select-g.jp

Putiel MAGAZINE

2018/Spring Summer



SPECIAL INTERVIEW

目指すは、ネイルの奥深さや魅力を国内外に発信できる伝道師

SPECIAL INTERVIEW **MARIE**

EVENT REPORT

プティール初!メインステージでエバンジェリストがアートコレクションを披露!

NEWS

ついに登場! フィルイン用ベースジェル! 需要が高まるケア技術の重要性

INTERVIEW **吉川 あゆみ**

SALON REPORT

Day...on nail / Nail salon Orb+

MARKETING COLUMN Vol.4

お客様の「望み」叶えられてますか?

PRODUCT LINEUP

Putiel

株式会社ネイルセレクト 〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-18-1 Shibuya INCS 6B TEL.03-5457-2337 FAX.03-5457-2338

f putiel.official i putielnail 「プティール使用作品公開中! インスタフォローしてね♪」

www.putiel.jp

目指すは、ネイルの奥深さや魅力を国内外に発信できる伝道師



MARIE 東心斎橋 / nail&eyelash salon fimeAn 店長

“毎日をhappyに 特別な日をもっとspecialに”をコンセプトにした女性専用サロン。海外でのネイリスト経験を生かし、世代や国籍を問わず様々な女性に愛されるartを展開。“ネイルアートにルールはなし”をモットーに様々な物をイメージソースにアートを造り出している。

Q.海外経験から感じたことを教えてください。

文化の違いを知り、学ぶべき面が見えてきた

もともと海外に住んでみたいと思っていたので、日本でネイリストとして3年働いてからワーキングホリデーでカナダに行きました。渡加した当時、周りには接客をしないネイルサロンしかなく、最初は飲食店で働いていたんです。その後、日本人の技術者を探しているカナダ人の美容師に出会ったご縁から、トータルビューティーサロンのネイル部門で働くことに。日本の接客を評価していただき、立ち上げからお手伝いさせていただきました。実際に働いてみると、海外のお客さまが求めるものは全然違いましたね。多くがワンカラーやケアがメイン。「日本人がいるからアートもできます」と宣伝してもらって、アートをさせていただくこともありました。アメリカで3.11が発生した時には、音楽イベントの一角でドネーションプロジェクトに参加。5ドルでマニキュアを塗って「アートは寄付でさせていただきます」と言うと、みなさん喜んでくださって大盛況。お店の宣伝にもつながりました。カナダでは「スピードサロン」が多いので、施術を始めて1時間半くらいで「まだ？」って聞かれることもあります。オシャレというよりも、美の嗜みとしてケアやカラーをするんですね。日常的なものだからホスピタリティを求めている。価格はハンドとフット

のケアとカラー、マッサージで32ドル程度です。私たちはカウンセリングを行って、ハンドのみで40ドル。価格的には倍以上ですよね。それでも、日本ならではの繊細なアートやホスピタリティを気に入って、会いに来てくださるお客さまも増えていきました。一方、海外でネイリストとして経験を積んだことで、日本のレベルの高さを改めて実感。と同時に、まだ勉強しなければならないことも多いと気づき、技術をより深めるために帰国を決断しました。



Q.教育面で心がけていることはありますか？

施術者としても、人間としても成長できる場に

基本的には個人の感性を優先しています。その一方で、ネイリストとしてはもちろん、一人の女性としても成長できる環境を意識しています。目標にしているのは、スタッフのご両親に「娘がしっかりと成長する姿が見られた、ここで働いてよかった!」と思っていただくこと。卒業後すぐに就職したスタッフも多いですし、私自身もサロン以外の一般企業に勤めたことがありません。昔は、名刺の渡し方をはじめ、上座や下座といったビジネスマナーすら分かりませんでした。とくにアットホームなサロンだと敬語を使う場面も少ない。だからこそ、この仕事を辞めた時にもその方にプラスになる人間力と、社会人としてのマナーや常識を身につけてもらいたいと思っています。技術面では、ベーシックのカリキュラムを用意しています。まずはオフやケアを身につけ、そこから1色塗り、グラデーションという風に担当できる技術を増やしていく流れです。スタッフは、それぞれの技術をクリアすることでステップアップします。最近では、さまざまな場面を想定して、スタッフ間でお題を出し合っています。たとえば



「お客さまがこんなデザインを持って来られた時はどう作りますか?」「このファッションにはどんな提案がふさわしいですか?」など。持ち込みの写真からつくるとなると、スタッフによって見え方が違ってきますよね。花はこう描く、マーブルはこう作るといったマニュアルは一応ありますが、それぞれのプロセスやアイデアを共有し、お客様が満足される仕上がりにできるようにみんなで勉強しています。

Q.ネイルデザインのこだわりを教えてください。

イメージソースをもとに、即興でデザインを考案

ネイルの仕上がりを知りたい方には「こんなイメージで花柄を入れて、フレンチネイルにしましょうか」など、確認をしながら作業を進めます。一方でお客さまから「お任せで」とご



依頼いただいた場合は、即興でデザインすることが多いですね。オフやケアの間にその方のファッションを参考にしたり、世間話をしたりしながらライフスタイルや好みを聞き、デザインを考えていきます。

気になるイメージソースはインスタグラムにストックしてあるので、そこからお客さまに合いそうなデザインを提案することもあります。普段の生活で出会ったものからインスピレーションを受けることが多く、美術館で見た作品やレストランで見かけた可愛いお皿の柄、アミューズメントパークで目を惹いた建物の模様など、ヒントになりそうなデザインはすべて保存するようにしています。見るものすべてがネイルデザインに取り入れられる要素。アイデアの引き出しを増やすことがまったく苦ではなく、一種の癖になっています。次にご来店されるまでに「あの方に似合いそう!」と、お客さまのイメージに近いデザインの引き出しを増やしておくこともあります。イメージソースが多ければ多いほど、提案できる幅が広がるんです。おかげさまで、お任せのお客さまからは「MARIEさんは、何も言わなくても分かってくれる」「こちらが考えなくて良いから楽!」と、おっしゃっていただいています。

Q.今後の目標やビジョンを教えてください。

ネイリストの魅力や無限の可能性を広めたい

技術力が高いのは当たり前で、そこからプラスαの喜びがあることを広めていきたいです。お客さまにとって、ネイリストは良き相談相手や可愛い後輩、時には友達以上恋人未満にもなれる存在。接客を通じて、その方に必要な相手になれるんです。そもそも1時間半〜2時間も対面することって、日常ではあまりないことですよね。今はまだ、ネイルサロンが「心安らく場」であることが、浸透していないように感じます。とくに海外ではネイルを「作業」として行っていることが多い。ネイリストは「マニキュアを塗る人」、そして「ジェルネイル＝爪が傷む」というイメージにとどまっているんです。本来、ネイルはもっと奥が深くで価値の高いもの。お客さまに与えられるものも、得られるものもたくさんあります。そしてプティールでも発信されているように、ベースづくりが

あってこそ実現できるものなんです。ついアートにばかり目が行きがちですが、ベーシックな技術の大切さも知っていただきたいです。下積みは大変ですが、しっかりと技術の土台ができれば、自分の世界観でお客さまに喜んでいただくことができます。普通に生活していたら出会わないたくさんの方々会えますし、いろいろな話を聞くこともできる。ネイリストは自分の経験値を上げられる職業なのです。最近ではSNSなどでも発信できるようになりましたし、無限の可能性があるとと思っています。今後は「ネイリストもこんなにたくさん魅力があるんだよ」ということを、日本と海外を行き来しながら伝えていきたいですね。

Q.MARIEさんにとってプロフェッショナルとは？

自分を持って施術できる「マインド」がある人

常に自分が向上心や追求心を持って提供できるように「マインドを整えておける人」だと思います。これはネイリストだけでなく、すべての職業に通じることもかもしれません。施術後にお客さまの反応ではなく、自分の技術そのものに対して「あれで大丈夫だったかな?」と不安になってしまうなら、そういった感情が起こらないように練習をしなければなりません。私たちは趣味でやっているわけではなく、お客さまからお金をいただいています。自信を持って提供できる状態に整えておくこと。それができれば、提供をしてはいけないと思っています。だから、常に準備ができている人はプロフェッショナルだと思いますね。人間ですから、時には気持ち沈むこともあります。そんな時はきちんと休むことが一番。ただラッキーなことに、私はどんな日であってもサロンに来ると元気になれます。

出勤してスタッフに会い、掃除をして、一人目のお客さまがご来店された時には不思議と回復しているんです。「私を必要としてくれている人がいるから、沈んだらアカンな!」と思うのかもしれないですね。施術しているうちに、自然と切り替わっているんです。本当に、周りの方々に恵まれているなと実感しています。





TOKYO NAIL EXPO 2017

EVENT REPORT

Putiel Nail Art Collection

プティール初!メインステージで
エバンジェリストがアートコレクションを披露!



プティールエバンジェリスト西山麻耶、NAGISA、二村友美による、アートコレクションをメインステージにて開催。デモンストレーションはもちろん、メディアでも活躍している3名がサロンワークで実際に使えるテクニックをライブ形式で披露しました。



nailroom MAKANA
西山 麻耶



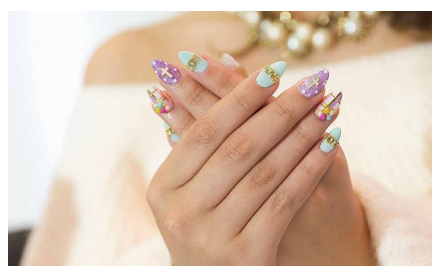
Total Beauty salon
FLEVE
NAGISA



Honey nail
二村 友美



ART WORK
01



「Pop mohair check」 西山 麻耶

アートベースにパーツを散りばめ、見ているだけで心がはざむカラーリング。女性らしい仕上がりに。

ART WORK
02



「キッドモヘア」 NAGISA

右は落ち着いたラメに対して、左はフラッフィーカラーのモヘアチェック。大人っぽい仕上がりに。

ART WORK
03



「Cashmere flower」 二村 友美

ニットファッションに合わせたフラッフィーネイル。ポイントで散りばめられた花の差し色がアクセサリのように。

ついに登場! フィルイン用ベースジェル!

需要が高まる ケア技術の重要性

昨今ではプレパレーションの重要性や土台形成の大切さに注目が集まるようになりました。プティールでもお客様の爪に負担をかけない技術、フィルインには常に関心をもっておりました。そしてネイリストの声も集め、ついにフィルイン用ベースジェルが完成しました!

今回は、JNA常任本部認定講師も務め、プティールエバンジェリストとしても活躍していただいている吉川あゆみさんにケアの重要性をはじめ、フィルイン用ベースジェルの使用感もインタビューさせていただきました。

ケア技術の質が高くないと
ネイルは心から楽しめない。

株式会社MarieLaure 代表取締役
JNA常任本部認定講師・マスターエドゥケーター

吉川 あゆみ ayumi978

大阪・淀屋橋にネイルサロン、ネイルスクールを構えるオーナーネイリスト。2011 ANF IN OSAKA 全日本ネイリスト選手権PRO部門 総合グランドチャンピオンなど数々の受賞歴を持ち、お客様一人一人にネイルを通じ「愛」「幸せ」を感じて頂けるサロンを徹底。お客様に絶大な支持を得ている。



ケアを語る上で、サンディング不要ジェルは必要不可欠な存在。

プティールの最大の魅力はサンディングが不要であり、自爪へのダメージを最小限におさえた状態でジェルネイルを楽しめるという所だと思います。土台となる自爪がボロボロだと持ちも悪く、仕上がりがよくありません。お客様に自信をもってジェルネイルをおすすめするためにはノーサンディングジェルは基本となる時代なのかもしれません。

ケア、プレパレーションは施術において一番気を使う場面。

「傷まない」や「削らない」をうたっている以上、最大限ケアに力をいれています。爪にもっとも気を使う場面はオフの時。自爪を削ってしまわないように細心の注意を払って施術します。仕上がりの美しさを出すためにはルースキューティクルも完璧に取り除くよう心がけています。最近ではお客様自身が爪の健康を気にしているので、デザインの仕上がりはもちろんですが、その土台となるケアにも神経を使って施術しています。

発売される「**フィルイン用ジェル**」は硬さや粘度もしっかりあり、形づくりもしやすい。

今回発売されるフィルイン用ベースジェルは硬さ、粘度共にバランスがよく、土台形成が非常にやりやすかったです。フィルインはオフをしなくてもいいので自爪へのダメージや溶剤による皮膚へのダメージも軽減されます。難しい技術ではありますが、慣れてくると時短にもつながります。ノーサンディングジェルであるプティールはその点でもフィルインに向いていると思います。フィルインはまだまだ普及しきれていない技術ですが、これからますます注目を集める技術です。お客様からフィルインをお願いされることも増えていくと思います。健康をキーワードに差別化を図る中、さらなるステップアップが可能な技術だと思っています。



3/28発売

【フィルイン用ベースジェル】
プティール ベースジェルフィル 8g

硬めのテクスチャーで厚みの調整ができるフィルイン用のベースジェル。
強度があり、もちろんサンディング不要です。

¥7,680 [51-20]



お客様に寄り添うネイリストになる上で
爪の健康は大切なキーワード。

Day...on nail

プティールエデュケーター 中村 ゆり
☎ day-on.crayonsite.net 📷 yurinch02

Q.導入して変わったことは？

自分自身の爪が強くなり
ロングネイルも自爪で楽しめるように

まず一番身近で驚いた変化は、私の爪が伸びるようになったことです。今まではお客様にはとれない剥がれないと定評をいただいていたのですが、私自身の爪はすぐ折れてしまいジェルネイルは長持ちしませんでした。プティールに変えることで自然と折れずに伸びていき、自分の爪でロングネイルを楽しんでいます。それを長いお付き合いのお客様たちが見てとてもびっくりされていました。そして発色のいいカラーが豊富なのでサンプルづくりも楽しくなりましたし、お客様とカラー選びを楽しみながら施術するようになりました。

Q.プティールの魅力は？

理論に基づいたコンセプトと価格設定

爪にやさしいノーサンディング、しっかりとした理論の上での定着力、そしてコンセプトに惹かれました。初めてコンセプトを読んだときにプティールが好きになり、実際使ってみると発色もよくアートもワンカラーも綺麗で、内容量と価格の設定が私が求めていたものだったのですぐにすべてのカラーやベースジェルをそろえました。

Q.プティール導入をする上で大切な事は？

ノーサンディングに変える事で起こる爪の変化や
正しい施術工程、知識が大切

手順や工程、理論を施術者がしっかり理解して正しく使用することです。そしてお客様にも今の状態からノーサンディングに変更することによっておこる変化、3か月後に健康な爪に変わっていくという説明をし、理解してもらった上で使用すると、信頼にもつながると思います。しっかりとした説明があるとお客様もより理解でき、価値があると思っています。



SALON REPORT

プティール導入サロン、生の「声」をいただきました！

プティールを実際に導入しているサロンの実例をご紹介します！
導入のきっかけや魅力、お客様の反応など、リアルな声をお届けします。



お客様の爪の健康と
サロンの将来はつながっている。

プティールエデュケーター 榎田 和季子
☎ orb-salon.com 📷 orb_plus 📷 puti_maki 📷 maki_wkk

Nail salon Orb+

Q.導入して変わったことは？

お客様のストレスが大きく減った事とともに
サロンワークの時短に繋がった

ノーサンディングでの施術が可能なので、時間の短縮はもちろんですが、お客様のストレス軽減につながったように感じています。ネイルが好きで爪を大切にされているお客様であれば、少しのサンディングでも大きな抵抗があります。プティールを導入して完全ノーサンディングである事を体感していただくことで、安心の施術、爪の健康を取り戻せた事を実感していただけて、以前よりも心から安心しておしゃれを楽しんでいたように感じています。

Q.プティールの魅力は？

コンセプトとサポート体制に惹かれています

「小さなサロンのためのジェルネイル」というコンセプトに惹かれ興味をもちました。また、しっかりとした理論や、爪の健康を考えた施術方法、サロンをサポートするためのツールなどが充実しており、お客様にもスタッフにも喜んでもらえると思い導入を決めました。

Q.プティール導入をする上で大切な事は？

正しい知識や理論を
お客様に伝えていくことが大切

プティールは基礎理論をしっかり理解することが最も大切だと思います。密着理論や、爪の状態に合わせた施術方法など、しっかり理解した上で扱うことで、プティールの良さを最大限にお客様にお伝えできると思います。

Q.お客様への影響はありましたか？

約90%以上のお客様がリピーター

当店では約90%以上のお客様がリピーターです。一度、他店へ行かれても、ほとんどのお客様が再度ご来店くださいます。

Q.サロンワークで気をつけることは？

丁寧なカウンセリングと爪の状態の見極めには
特に気をつけて話しています

お客様の普段の生活や1ヶ月の間にあったちょっとした変化や出来事など、会話の中にある小さなヒントを見逃さないよう心がけています。また、お客様に話しやすいと感じていただけるよう、明るく笑顔での接客を常に徹底しています。

Q.プティール導入を検討されているサロン様に一言お願いします。

爪の健康はサロンの将来につながる
ネイリストとして自信をもてるジェルです

お客様の爪の健康がサロンの将来にもつながっています。爪を守り信頼につなげることで、お客様にもっとジェルネイルを楽しんでいただけます。プティールはネイリストが安心しておすすめできるジェルブランドです。理論をしっかり理解することで自分の自信にもつながりますし、ネイリストとして今よりもっと成長できると感じています。まずは、セミナーなどでプティールの良さに触れていただきたいと思います。



小さなサロンのためのジェルネイル

Putiel

プティールは、プロフェッショナルな小さなサロンを
多方面からサポート致します。

小さなサロンは、プロネイリスト個人の「色」を表現できる空間「アトリエ」です。
プライベート空間を演出できるため、お客様個人への細かい配慮とともに安心感を与え、
リラックスした時間を過ごしていただくことができます。

そして大人の女性は、プライベートな空間や他にはない特別感を好みます。
その「空間・人・接客」を気に入ることで、定期的に通うファンとなり、
お客様とともに、より良いサロンを作り上げていくと考えています。

小さなサロンのための技術セミナーや情報提供、
さまざまな疑問にお応えするノウハウまで多方面からサポート致します。

ジェルネイルという枠を超えたパートナー“プティール”です。

プティールがお届けする「マーケティングコラム」

少しでも皆様のサロン経営のお役に立てば幸いです。

MARKETING COLUMN Vol. 04

教えて！

＼ 小が大を超えるマーケティングの法則 /

お客様の「望み」叶えられていますか？

① まずは前提として…お客様は施術だけを楽しみにしているわけではない。

どれほど技術が高くても接客をおろそかにするとお客様を満足させることはできない。

なぜなら施術が上手いだけのサロンは世の中にいくらでもあるから。

あなたのサロンにお客様が通う理由は…

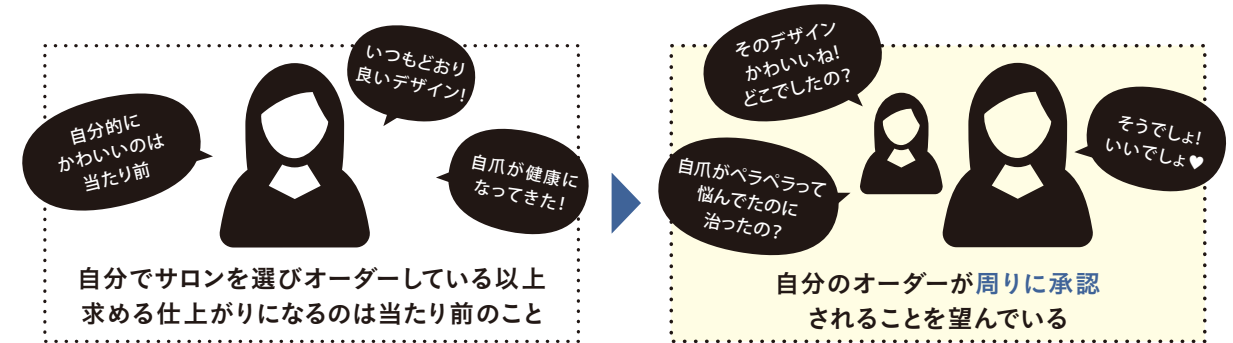


施術を受けたことによって得られる喜びと
接客を受けたことによって得られる満足感が
欲しいから通うのです。

➡お客様に満足感を与えられる接客とは？

② お客様が「本当に望んでいること」を意識することで あなたのサロンのファンにすることができる。

お客様は施術を求めてサロンに来ますが、深層心理はそれだけではありません。
お客様が本当に望んでいることは「その施術を周りから認めてもらうこと」＝「承認欲求」なのです。



しかし周りに承認してくれる人がいないことも…

だから サロンでの接客で積極的に認めてあげる事が大切です。

「自爪が健康になる過程を写真で残す」「SNSにお客様のネイルをアップする」
「本当に自爪が綺麗になりましたね、いつもセンスがいいですね!」などのお声がけも効果的です!

③ お客様にどんな時間を過ごしていただくかで 満足度は大きく変わる。

大切なのは施術後にどう過ごしていただくかです。



昨今では効率を重視し、お客様の稼働率を上げる施策も多くありますが、
小さなサロンはそうではありません。

しかし、なぜ稼働率を下げても施術後を大切にしないといけないのかというと…

お客様が一番心を開く瞬間は
サービスを受けた直後とされています。

このタイミングでゆっくりとコミュニケーションをとり承認欲求を満たすことで
満足感が信頼感に変わっていくのです。

まとめ

お客様が求めるネイルに仕上げることはお金を支払っている以上当たり前です。
それだけで終わってしまうと、「当たり前のことをしてくれるサロン」となりあなたのお店のファンにはなってくれません。
お客様自身も気づいていない、お客様が本当に望んでいること。
そこを満たす、もう一步ステップアップした接客をすることで、

あなたのお店のファンとなってくれるでしょう。

